

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan dalam dunia usaha dan persaingan yang semakin kompetitif seiring pertumbuhan perekonomian dan teknologi yang semakin pesat dalam era globalisasi menuntut perusahaan bekerja lebih keras untuk meningkatkan kinerja, mengembangkan inovasi dan melakukan perluasan usaha agar dapat terus bertahan dan bersaing untuk mencapai tujuan yang dikehendaki perusahaan. Perusahaan yang mampu menghadapi persaingan akan dapat terus bertahan, sebaliknya perusahaan yang tidak mampu bertahan akan mengalami kebangkrutan.

Tujuan yang ingin dicapai oleh suatu perusahaan secara umum adalah memaksimalkan laba atau keuntungan, dan perkembangan serta kelangsungan hidup perusahaan yang berkelanjutan. Dalam usaha mencapai tujuan tersebut, perusahaan akan melakukan aktivitas yang umumnya disebut sebagai aktivitas penjualan. Aktivitas penjualan merupakan aktivitas utama perusahaan untuk mendapatkan keuntungan yang akan digunakan untuk kelangsungan operasional dan pengembangan strategi perusahaan.

Penjualan secara umum dibagi menjadi dua jenis, yaitu penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit. Dalam penjualan secara tunai, perusahaan akan langsung mendapatkan pembayaran kas atau bank secara tunai. Sedangkan

penjualan secara kredit akan menimbulkan piutang dagang bagi perusahaan. Penjualan secara kredit umumnya digunakan oleh perusahaan untuk memenuhi permintaan pasar dan menjaga loyalitas serta kepercayaan pelanggan terhadap perusahaan.

Penjualan secara kredit harus memperoleh persetujuan terlebih dahulu sebelum diproses. Untuk pelanggan lama dengan reputasi baik, tidak diperlukan pengecekan kredit secara formal untuk setiap transaksi. Proses otorisasi dilakukan secara umum dengan membandingkan sisa jatah kredit (batas kredit dikurangi saldo piutang) dengan nilai transaksi yang diajukan. Jika nilai transaksi yang diajukan tidak melebihi sisa jatah kredit, maka transaksi ini langsung diotorisasi. Cara seperti ini menuntut catatan piutang kepada setiap pelanggan selalu akurat dan menunjukkan informasi terkini. Bagi pelanggan baru, atau pelanggan lama yang mengajukan transaksi dengan nilai lebih besar dari sisa jatah kredit, atau pelanggan lama yang memiliki tunggakan kredit, manajer kredit akan memberikan otorisasi khusus (Krismiaji, 2010:316).

Menurut Bodnar dan Hopwood (2001:381) piutang dagang merupakan dana yang terutang oleh pelanggan atas barang atau jasa yang telah dijual atau diserahkan kepada mereka secara kredit. Kerana sebagian besar kegiatan usaha dilakukan secara kredit, maka jumlah piutang dagang sering kali merupakan jumlah mayoritas modal kerja perusahaan. Departemen piutang dagang juga memelihara sejarah kredit dan informasi mengenai pembayaran yang telah dilakukan pelanggan, yang merupakan informasi penting bagi proses bisnis dalam manajemen pesanan pelanggan.

Terdapat dua pendekatan dasar dalam aplikasi piutang dagang, yaitu proses *open item* dan proses *balance forward*. Dalam pemrosesan *open item*, pencatatan terpisah dikelola oleh pelanggan. Jika pembayaran pelanggan diterima akan dibandingkan dengan faktur yang belum dibayarkan. Dalam pemrosesan *balance forward*, pembayaran dari pelanggan dibandingkan dengan total saldo pelanggan yang masih ada dan bukan dibandingkan dengan faktur pelanggan secara individu (Bodnar dan Hopwood, 2006:312).

Pada umumnya, faktor yang mempengaruhi piutang sebuah perusahaan yaitu volume penjualan kredit dalam keseluruhan penjualan sebuah perusahaan. Selain itu, syarat penjualan kredit, contohnya jangka waktu pembayaran kredit yang ditentukan oleh kebijakan perusahaan. Selain itu, ketentuan dalam pembatasan kredit masing-masing pelanggan juga turut mempengaruhi piutang sebuah perusahaan. Perusahaan dapat menjalankan kebijakan secara aktif maupun pasif dalam menagih piutang, tergantung dari kebiasaan masing-masing pelanggan dalam membayar hutangnya.

Menurut Martani et al (2016) piutang yang jatuh temponya kurang dari satu tahun atau satu siklus operasi, diklasifikasikan sebagai aset lancar. piutang yang jatuh temponya lebih dari satu tahun, diklasifikasikan sebagai aset tidak lancar, disajikan setelah aset tetap. Rincian piutang yang dimiliki perusahaan berbeda, tergantung kegiatan operasi perusahaan, dan jenis piutang yang dimiliki. Biasanya perusahaan memisahkan piutang berdasarkan piutang dagang dan piutang lain.

Dalam studi lapang objek penelitian ini adalah perusahaan yang bergerak di bidang penjualan barang dan jasa tepatnya pada UD. Aneka Ban 101. Untuk penjualan barang UD. Aneka Ban 101 menjual ban, khususnya ban mobil dan jasa yang diberikan adalah perbaikan ban, reparasi velg, dan bongkar pasang ban. UD. Aneka Ban 101 memiliki pelanggan baik individual maupun korporasi. Transaksi penjualan dilakukan secara tunai dan kredit. Transaksi penjualan yang sebagian dilakukan secara kredit mengakibatkan porsi piutang dagang pada presentasi laporan keuangan semakin meningkat. Peningkatan piutang dagang dalam laporan keuangan akan membuat perusahaan lebih seksama memberikan kredit kepada pelanggan. Oleh karena itu, perusahaan melakukan pengendalian internal yang lebih baik terhadap piutang usaha karena piutang usaha akan mempengaruhi perputaran kas dan operasional perusahaan. Pengendalian internal yang kurang baik atas piutang akan mengakibatkan perusahaan mengalami kerugian atas piutang tak tertagih dan tersendatnya operasional dalam pengadaan barang dan jasa.

Pengertian sistem pengendalian intern (SPI) sudah dibakukan oleh *The American Institute of Certified Public accountants* (AICPA), sebuah organisasi profesi akuntansi yang di cakup kuat di Amerika Serikat. Menurut AICPA, pengertian sistem pengendalian intern adalah rencana organisasi dan semua ukuran dan metode terkoordinasi yang diterapkan dalam suatu perusahaan untuk melindungi aktiva, menjaga keakurasian dan keterpercayaan data akuntansi, meningkatkan efisiensi, dan meningkatkan kepatuhan terhadap kebijakan manajemen (Winarno, 2006:11.4).

Pengendalian internal piutang sangat penting diterapkan karena untuk mencegah terjadinya kecurangan yang mungkin terjadi karena tidak tercatat pembayaran dari debitur, melakukan perusahaan palsu dan lain sebagainya. Pengendalian internal merupakan cara yang digunakan untuk mengantisipasi kecurangan. Pengendalian internal dapat melindungi aset dari pencurian, kecurangan dan penyalahgunaan atau kesalahan penempatan. Suatu pencatatan yang baik akan menunjukkan status tiap-tiap piutang pelanggan dan sangat membantu bagian kredit untuk dapat mengikuti bagaimana pelunasan pelanggan, sehingga apabila pembayaran belum diterima pada waktu yang telah diterapkan. Laporan pencatatan piutang yang baik diharapkan dapat menunjukkan saldo piutang kepada debitur sehingga akan merasakan terbantunya dalam pelunasan atas hutang mereka. Laporan piutang yang rapi juga dapat membantu dalam sejarah kredit, data-data yang diperlukan oleh pelanggan dan dapat meminimalkan kesalahan dan penyelewengan terhadap piutang serta kerugian yang timbul akibat piutang tak tertagih yang dapat dihindari

Penelitian pendahuluan yang dilakukan oleh penulis, terdapat sejumlah piutang usaha yang sudah melewati tanggal jatuh tempo tetapi belum dilunasi oleh konsumen. Hal ini menyebabkan kerugian pada perusahaan dan juga mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan. Dari uraian di atas, maka dalam studi lapang ini akan dibahas mengenai “ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL PIUTANG DAGANG PADA UD. ANEKA BAN 101 SURABAYA”.

1.2 Tujuan Studi Lapang

Tujuan dari studi lapang ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pengendalian internal piutang dagang pada UD. Aneka Ban 101.
2. Untuk mengetahui proses pencatatan piutang dagang pada UD. Aneka Ban 101.

1.3 Manfaat Studi Lapang

Adapun manfaat dari studi lapang ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi penulis, penelitian ini bermanfaat untuk menambah pengetahuan, wawasan, dan ilmu yang lebih luas mengenai pengendalian internal piutang dagang dan proses pencatatan piutang dagang pada perusahaan.
2. Bagi perusahaan, penelitian ini bermanfaat sebagai referensi dan masukan mengenai cara mengatasi masalah piutang usaha dengan baik, melakukan pengawasan yang baik agar tingkat resiko kesalahan, penyalahgunaan, kecurangan dan masalah-masalah lain yang akan merugikan perusahaan.
3. Bagi pembaca, sebagai bahan referensi untuk penelitian lanjut dalam hal pengendalian piutang dagang atau faktor lain yang dapat dikaitkan dalam penelitian ini.

1.4 Ruang Lingkup Studi Lapang

Dalam pemilihan judul mengenai pengelolaan piutang untuk perusahaan diperoleh gambaran permasalahan yang luas. Agar tidak terjadi kesalahan menginterpretasikan studi lapang maka ruang lingkup pengamatannya dibatasi dan menyadari adanya keterbatasan waktu serta kemampuan, maka penulis perlu

memberi batasan masalah secara jelas dan terfokus, agar masalah yang diteliti tidak terlalu luas dan sesuai dengan data yang diterima dari UD. Aneka Ban 101. Ruang lingkup masalah yang dibatasi yaitu mengenai pengendalian internal piutang dagang dan proses pencatatan atas piutang dagang pada UD. Aneka Ban 101.

1.5 Metode pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara sebagai berikut:

1. Observasi

Yaitu cara pengumpulan data dengan melakukan pengamatan di dalam lingkungan perusahaan yang mempunyai hubungan dengan masalah pada studi lapang.

2. Wawancara

Yaitu mengumpulkan data dengan bertanya langsung kepada pihak-pihak internal perusahaan yang mempunyai hubungan langsung dengan permasalahan yang dibahas dalam studi lapang.

3. Dokumentasi

Yaitu cara mengumpulkan atau mencatat data dari arsip dokumentasi atau file-file perusahaan yang relevan dengan masalah yang dibahas dalam studi lapang. Data-data yang di dokumentasikan adalah neraca dan laba rugi pada UD. Aneka Ban 101.

